

ПОВЫШЕНИЕ СБЕРЕГАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

С.В. Сплошнов¹, Н.Л. Давыдова²

¹ГИПК "ГАЗ-ИНСТИТУТ", sespl@tut.by

²Полесский государственный университет, davydova_nl@mail.ru

Сберегательная активность населения является управляемым параметром экономического развития страны, поскольку обусловлена совокупностью объективных (макроэкономических, организационно-экономических, правовых и др.) и хорошо прогнозируемых факторов ожиданий населения.

Продуцирование сберегательной активности населения возможно на основе постепенного расширения спектра доступных населению инструментов сбережения (инвестирования), при этом должно происходить постепенное смещение приоритетов сбережения в пользу инвестирования на финансовом рынке с использованием как банковского механизма (фонды банковского управления), так и прямого инвестирования в корпоративные инструменты. Сбережения с использованием банковских депозитных продуктов, являющихся безрисковым инструментом в условиях действия системы 100% гарантирования возврата вкладов со стороны государства, всегда должны быть менее предпочтительны (менее доходны) чем инвестирование с использованием инструментов финансового рынка.

Деятельность банков, связанную с активизацией привлечения и удержания средств населения на банковских счетах, следует рассматривать как в части формирования приоритетов розничной депозитной политики, регионального развития и продвижения розничных продуктов, так и в части реализации совокупности мероприятий по развитию инфраструктуры сбережений и повышению финансовой грамотности населения.

Принципами розничной депозитной политики банка, формирующими механизм повышения сберегательной активности населения, должны являться:

- обеспечение взаимосвязи и взаимной согласованности между депозитными операциями с населением и операциями по предоставлению кредитов по суммам и срокам вкладов и кредитных вложений;
- минимизация процентных рисков банка и вкладчиков (например, на основе возможности пересмотра процентных ставок в зависимости от ставки рефинансирования, либо в зависимости от изменения среднего уровня стоимости корпоративных заимствований), то есть обеспечение сопоставимых уровней доходности сбережений (инвестиций) населения на различных сегментах финансового рынка;
- согласованность и обоснованность ценовых предложений по депозитным продуктам и ожидаемой доходности по долговым продуктам (облигации) и инвестиционным продуктам (паи);

– конкурентоспособность депозитных продуктов, мобильность организационных структур банка, ответственных за актуальность продуктовых предложений, их соответствие конъюнктуре рынка, разработку продуктовых модификаций, инновации в сберегательных продуктах;

– развитие смежных банковских услуг, повышение качества и культуры обслуживания клиентов;

– взаимодействие с другими субъектами рынка в части продвижения депозитных продуктов банка (развитие почтово–сберегательных услуг, интеграция банков со страховыми компаниями в части разработки и внедрения интегрированных продуктов, объединенных в единый канал продаж);

– учет предпочтений различных социальных групп в банковских сберегательных продуктах, ориентированность продуктов как на массового потребителя, так и (с учетом возможности модификаций) на индивидуальные потребности каждого клиента;

– обеспечение диверсификации депозитных продуктов (в разрезе клиентов, видов депозитов, сроков, инструментов привлечения средств); развитие программ VIP–банкинга, то есть предложение специальных ценовых условий и неценовых преимуществ в обслуживании физических лиц, размещающих в банке значительные суммы денежных средств, либо участвующими в инвестиционных программах банка (доверительное управление, паи инвестиционных фондов и др.);

– приоритет сетевых инноваций при разработке и продвижении сберегательных продуктов банка.

– разработка и реализация программ лояльности клиентов, в том числе совместных программ с предприятиями торговли и сервиса в рамках депозитных продуктов банка на основе платежных карточек. Данное направление представляется достаточно перспективным в условиях поиска и закрепления банками новых клиентов.

Значительное внимание банкам Республики Беларусь следует уделять и вопросам регионального развития и продвижения сберегательных продуктов. В условиях объективной нецелесообразности дифференциации ценовых предложений в зависимости от региона страны с учетом использования единой централизованной процедуры управления ресурсами, банкам в значительной степени следует сконцентрировать усилия на организационно–экономических преобразованиях.

Для обеспечения активизации розничного бизнеса, региональное развитие банков должно осуществляться с соблюдением ряда принципов:

– оптимизация региональной сети отечественных банков на основе реализации принципов сегментации и специализации; территориальная дифференциация услуг банка в зависимости от характера региона (кредитоемкий либо ресурсоемкий регион), обеспечение значительного развития офисной сети банка в ресурсоемких регионах страны; структурные и функциональные изменения в подразделениях банков, позволяющие обеспечить многоканальность обслуживания клиентов;

– экономическая эффективность деятельности региональных подразделений, формирование объективных критериев оценки эффективности деятельности филиалов (дополнительных офисов, центров банковских услуг, отделений) в ресурсоемких и кредитоемких регионах; приоритетность развития дистанционных сервисов («виртуальных» офисов) и офисов с преобладанием безлюдных технологий;

– предотвращение эффекта «overbanking» (перенасыщенности банками) на отдельных территориях на основе развития инструментов удаленного доступа к услугам банка (интернет–банкинг, смс–банкинг и др.), взаимодействия с РУП «БелПочта» и иными организациями;

– эффективное зонирование помещений банка, в которых предоставляются розничные услуги. В Республике Беларусь наиболее удачным примером создания специализированных зон для частных клиентов (зона кассового обслуживания, зона консультирования и заключения договоров, зона автоматов, информационно–справочная зона) с использованием современных средств информирования и презентаций являются центры обслуживания клиентов ОАО «БПС–Сбербанк»;

– реализация программ «пробных продаж» отдельных сберегательных продуктов в перспективных ресурсоемких регионах.

Наряду с существенной диверсификацией депозитных предложений банков по срокам и процентным ставкам целесообразно обеспечить дальнейшее развитие облигационных заимствований. Повышению финансовой грамотности населения, активизации операций на вторичном рынке ценных бумаг будет способствовать инструментарий банковских дисконтных облигаций, предусматривающий возможность изменения их курса при доразмещениях в зависимости от складывающейся конъюнктуры на кредитном рынке.

Основными направлениями для наиболее полного вовлечения сбережений населения в инвестиционный процесс на основе развития небанковских инструментов сбережения (инвестирования) являются:

- развитие опыта коллективного инвестирования через инвестиционные фонды с одновременным введением защитных страховых мер;
- создание условий для эффективной деятельности финансовых организаций в сферах прямого инвестирования, страхования, негосударственного пенсионного обеспечения (системы паевых инвестиционных и пенсионных фондов, страховых компаний);
- развитие комплексных финансовых услуг банковских и небанковских финансовых организаций для привлечения средств населения.

В качестве другого важного направления активизации сберегательной активности населения следует выделить деятельность контрактных сберегательных учреждений (компаний, занимающихся страхованием жизни, пенсионным и иными видами страхования), ориентированных на формирование портфеля долгосрочных инвестиций. Снижение законодательных ограничений на инвестиционную деятельность страховых посредников в Республике Беларусь может позволить вовлечь ресурсы населения в инвестиционный оборот, определит возможность широкого взаимодействия страховых организаций и банков на основе разработки комбинированных продуктов.

Для дальнейшего развития страховых (пенсионных) продуктов необходимо:

- создание экономических стимулов для развития негосударственного пенсионного обеспечения (благоприятный налоговый режим, стимулирующий работодателей и работников к уплате взносов на формирование пенсионных сбережений, совершенствование регулирования инвестиционного процесса в части расширения допустимого для инвестирования набора инструментов, стимулирование вложений в ценные бумаги компаний, имеющих стратегическое значение для национальной экономики, а также в долгосрочные инфраструктурные проекты, реализуемые при поддержке государства);
- формирование механизма защиты прав вкладчиков и участников пенсионных фондов (обязательное страхование пенсионных накоплений граждан, создание объединенных гарантийных фондов, осуществляющих страхование накоплений граждан по негосударственному пенсионному обеспечению, механизм индексирования страховых (пенсионных) накоплений граждан, повышение финансовой грамотности населения);
- формирование эффективного надзорного механизма за деятельностью небанковских финансовых посредников на основе развития полномочий Национального банка Республики Беларусь как мегарегулятора финансовых рынков.